

Book Publishing

CAI
IST/1
-1991
B56

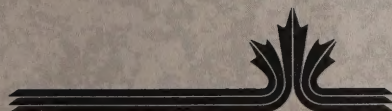
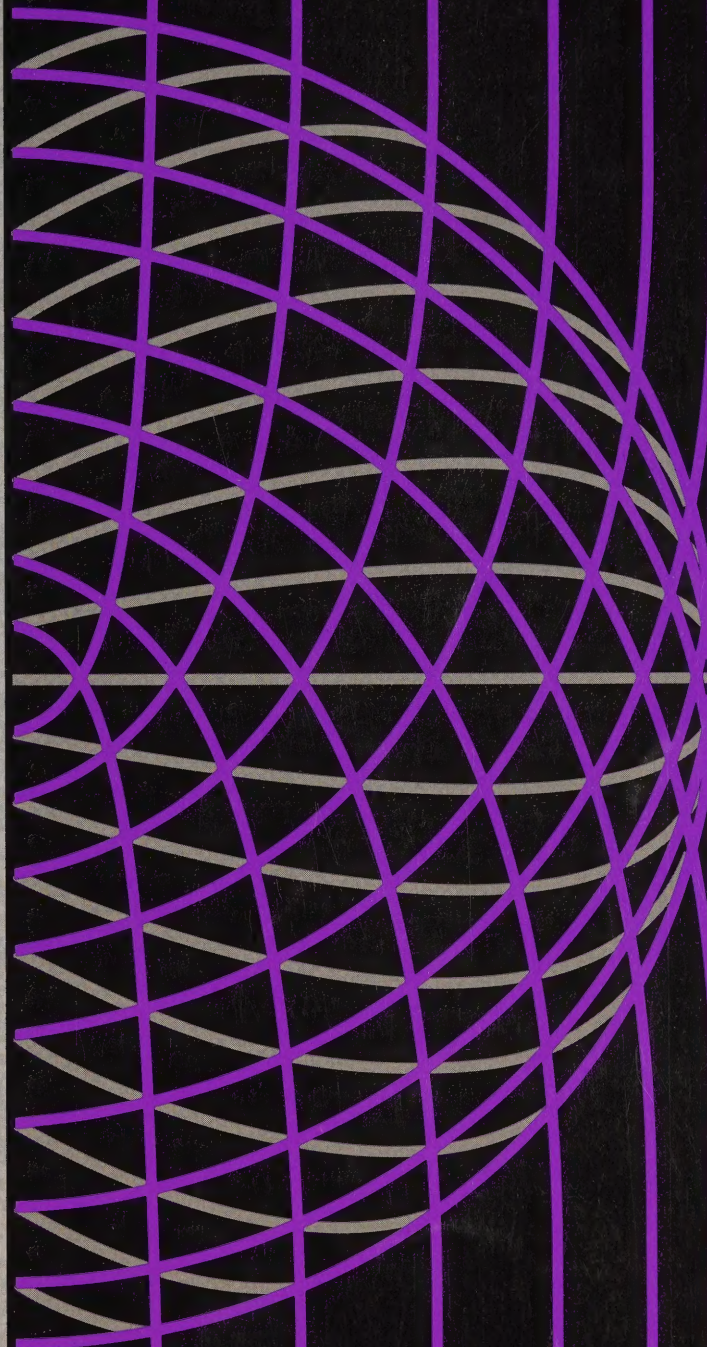
3 1761 11764989 7



Government
Publications

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 210, 300 Main Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 2B5
Tel.: (403) 667-3921
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

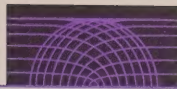
For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 216E, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 952-9620

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



1990-1991

BOOK PUBLISHING**FOREWORD**

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance**Structure**

The book publishing industry comprises firms that select and edit works, enter into contractual agreements with authors or copyright holders for the production of works in book form or other format, offer the works for sale through distribution channels and bear the financial risks associated with production. Most publishers rely on outside services for the printing operation.

Publishing firms can also act as exclusive agents. An exclusive agent is a firm that, in return for agreeing to be responsible for publicizing and marketing works published by another firm, is authorized to act as sole representative for the sale of those works, usually in a specific geographical

area. Most agent arrangements call for Canadian distribution of books published outside Canada.

In 1990, the industry was composed of 314 publishing firms (of which 110 also acted as exclusive agents for other firms) and an additional 50 firms acting exclusively as agents for other firms. In 1990, the publishing industry employed 6 361 full-time employees, published about 8 126 new titles and reprinted approximately 6 424 titles. The total Canadian market is estimated by Industry, Science and Technology Canada (ISTC) to be worth \$1 601 million in 1990, consisting of \$597 million from the sale of Canadian-published titles and \$596 million from distributing imported titles in Canada, as reported by Statistics Canada,¹ plus an estimated \$408 million from direct sales by foreign suppliers of foreign books to Canadian purchasers.

¹See *Book Publishing in Canada*, Statistics Canada Catalogue No. 87-210, 1990-1991.



Table 1 — Net Sales in Canada of Publishing Firms, by Category of Books, 1990–1991^a

(\$ millions)

	Own titles	Exclusive agency titles	Total
Textbooks	247.2	159.6	406.8
El-hi	195.6	58.7	254.3
Postsecondary	51.6	100.9	152.5
Trade books	143.6	242.3	385.9
Mass-market paperbacks	26.9	60.9	87.8
Trade paperbacks	84.2	119.4	203.6
Trade hardcovers	32.5	62.0	94.5
Scholarly books	5.2	0.8	6.0
Reference books	107.1	27.1	134.2
Professional and technical books	99.4	26.0	125.4
Total	602.5	455.8	1 058.3

^a Data do not include sales by firms that act only as agents.

Source: *Book Publishing in Canada*, Statistics Canada Catalogue No. 87-210, 1990–1991, page 29.

Canadian-owned publishing firms generated \$531 million in sales of books in Canada in 1990, of which about \$347 million (65 percent) originated from titles they published themselves. By comparison, foreign-owned publishing firms, although representing only 9 percent of the number of book publishing firms established in Canada, generated \$527 million in revenue, of which about \$253 million (48 percent) came from titles originated and published in Canada.

Books are categorized (and publishing companies departmentalized) according to the markets they serve. Textbooks are published for elementary and high school (el-hi) as well as postsecondary students, trade books (mass-market paperbacks, trade paperbacks and trade hardcovers) for the general public, scholarly books for academics, reference books for readers with specific information needs, and professional and technical books for specific groups such as accountants, lawyers or electricians (see Table 1). Textbooks represented about 38 percent of the net sales in Canada by publishing firms, trade books shared approximately 37 percent, and other book categories together generated 25 percent of the sales in Canada.

The industry can also be subdivided according to the source of revenue; that is, sales of own titles and the

Table 2 — Number of Titles Published and Reprinted, 1990–1991^a

	English		French	
	Canadian-controlled	Foreign-controlled	Canadian-controlled	Foreign-controlled
Textbooks	1 243	1 713	2 291	526
Trade books	3 575	863	1 953	11
Scholarly	266	—	84	—
Reference	163	98	198	—
Professional and technical	1 089	267	210	—
Total	6 336	2 941	4 736	537

^a Data from respondents' financial year ending 31 March 1991.

Source: *Book Publishing in Canada*, Statistics Canada Catalogue No. 87-210, 1990–1991, pages 13, 14 and 16.

distribution of agency titles. The publishing of reference books and textbooks, in particular those aimed at the elementary and high school levels, generated proportionately the most own-title revenue, whereas the sales of exclusive agency titles were more concentrated in the trade book category.

The industry is characterized by the presence of English-language and French-language firms, both segments publishing all categories of books. In 1990, there were approximately 109 publishing firms in Canada publishing predominantly French-language titles. Their revenue (publishing and exclusive agency) totalled \$186 million. This segment represented 35 percent of the total number of publishing firms and 18 percent of net sales in Canada by publishing firms. Foreign ownership is not as predominant in the French-language segment of the industry as it is among English-language firms; 84 percent of the French-language revenue is earned by Canadian-owned publishing firms, compared with 43 percent in the English-language segment. About 27 percent of the revenue of the French-language publishing firms originated from the distribution of imported titles. These revenues were mostly earned by Canadian-owned firms (90 percent), whereas their counterparts in the English-language segment earned only 34 percent of distribution revenue. The distribution of titles by category, as shown in Table 2, also differs between English and French firms.

The Canadian-owned publishing segment of the industry is composed of a large number of small firms (with revenues of less than \$1 million) and a very few large publishers who dominate this segment of the industry. Although large publishers (with revenues over \$5 million) represented only 9 percent of the number of Canadian-owned publishing firms

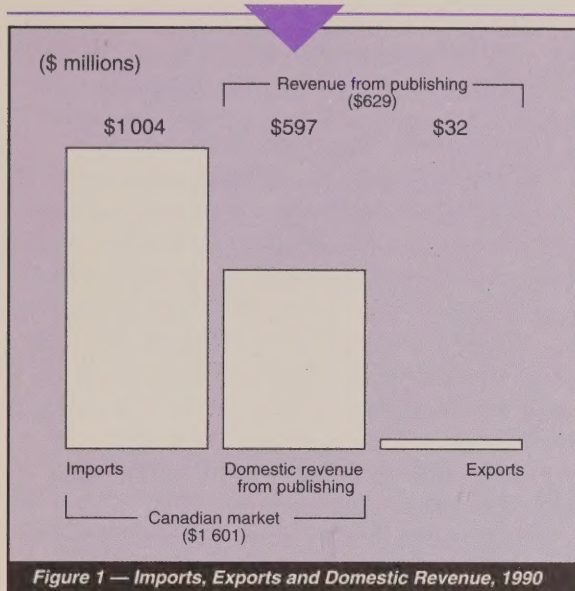
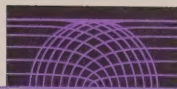


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Revenue, 1990

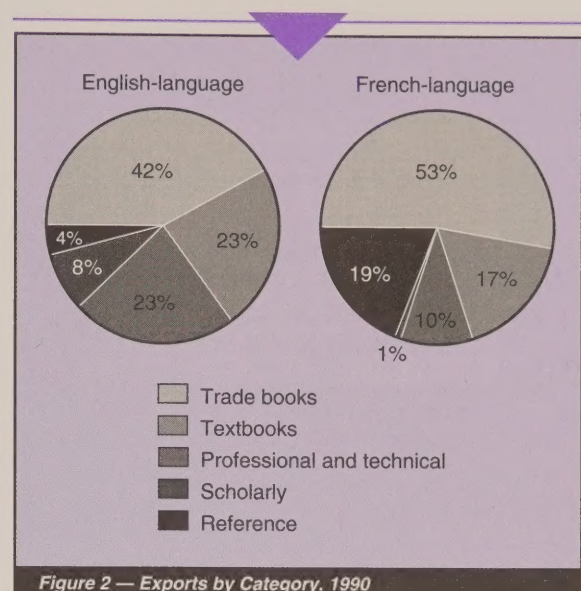


Figure 2 — Exports by Category, 1990

in 1990, they accounted for 72 percent of the revenue of the Canadian-owned segment of the book publishing industry in Canada and 44 percent of the titles (published and reprinted²) by Canadian-owned firms. By comparison, the foreign-owned segment of the book publishing industry is composed mostly of large firms who accounted for 97 percent of the sales of books by foreign-owned firms in Canada and for 94 percent of the titles (published and reprinted) by foreign-owned firms.

The book publishing industry is concentrated in Ontario and Quebec, with 40 and 36 percent, respectively, of the publishing firms located in these two provinces in 1990. Ontario accounted for approximately 60 percent of the titles published and reprinted in 1990, and Quebec published and reprinted approximately 31 percent. The other provinces accounted for the remaining 9 percent of the titles.

Exports of Canadian books totalled approximately \$32 million in 1990 (Figure 1). Over 77 percent of these exports were sent to the United States. Approximately 78 percent of the exports were from English-language firms. Figure 2 shows the distribution of book categories exported by English-language and French-language publishing firms.

Canadian exports of books in 1990 represented 5.1 percent of publishing revenue. In addition, publishing co-editions with foreign publishers and sales of rights of Canadian books to foreign publishers have been adopted by many Canadian companies as an alternative to exporting finished books. These approaches ensure proper marketing and distribution

abroad at a reduced investment cost and risk to the original publisher. When Canadian books that were printed and shipped from outside Canada and sold in foreign markets are added to exports, the result is approximately \$211 million in foreign sales in 1990.

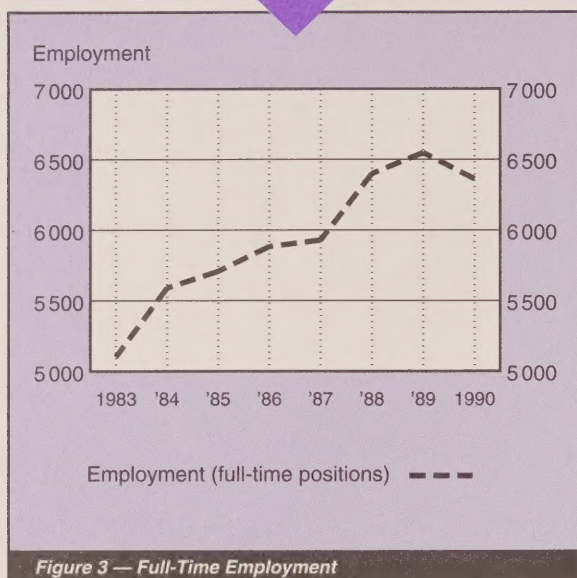
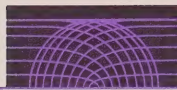
ISTC estimates that book imports into Canada in 1990 totalled \$1 004 million, accounting for 62.7 percent of the Canadian market. This high percentage is clearly a concern to Canadian publishers. Approximately half of the imports were in the trade book category.

Publishing firms (not including agents) registered a profit of about 8.0 percent before tax as a percentage of revenue in 1990, compared with 7.8 percent in 1989. English-language publishing firms showed a profit of 7.7 percent before tax as a percentage of revenue, whereas French-language firms registered a profit rate of 9.4 percent in 1990. However, the rate was much lower, going down to a loss of 2.2 percent, for English- and French-language firms with revenues of less than \$200 000. Firms with revenues between \$200 000 and \$999 999 registered a profit rate of 1.0 percent.

Performance

The book publishing industry has grown from 1983 to 1990. The number of publishing firms increased by almost 32 percent, from 238 firms to 314, while the number of new titles published rose by 48 percent, from 5 496 titles to 8 126.

²Titles reprinted are titles re-issued in the same format with no change from the original.



Full-time employment grew from 5 102 people to 6 361 during the same period, an increase of 25 percent (Figure 3). Revenue from publishing grew substantially and revenue generated by publishers through the distribution of imported titles rose by 66 percent. Over this period, profitability was relatively stable.

Between 1983 and 1990, Canadian-owned firms were able to increase their share of the Canadian market slightly. Traditionally, Canadian-owned, English-language firms have had difficulty competing with the Canadian subsidiaries of large U.S. and British multinationals in the imported book market. On the other hand, Canadian-owned firms have succeeded in dominating the French-language component of this import market (96 percent in 1990).

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The competitiveness of individual firms depends largely on their ability to obtain and market manuscripts and authors that have mass appeal. However, the small size of the Canadian market hinders the opportunity both of Canadian firms to grow and compete internationally and of foreign book publishers to develop their talent pools in Canada. Moreover, the smaller Canadian-owned firm sizes limit their market development ability because most are underfinanced and, after absorbing creative and printing costs, cannot afford full-range management, promotional and technical teams.

Because of their strong position in the Canadian market, U.S. and British books have become price setters. This situation is especially true for trade books. A foreign influence on prices is not as significant in the French-language segment of the industry.

Over the years, Canadian-controlled firms tended to concentrate their activities on publishing trade books. In the English-language segment of the industry, Canadian-owned publishers have not yet succeeded in dominating the more lucrative segments of the book market — textbook publishing and the distribution of imported titles. Publishing textbooks is more expensive than producing trade books because they require more development but, in the long run, they are usually more lucrative. Trade books are less costly to produce but, on the other hand, they are more risky because the market response is unknown at the time of publishing.

The production of the three main categories of books is more balanced in the French-language segment of the industry. In 1990, trade books constituted approximately 52 percent of production and textbooks accounted for about 34 percent in the French-language segment, compared with 57 percent and 21 percent, respectively, in the English-language segment. In addition, 80 percent of the textbooks in the French-language segment were published by Canadian-owned firms.

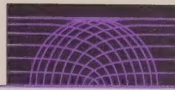
In general, manufacturing cost is a significant determining factor in measuring the book publishing industry's level of international competitiveness because it influences the price of the finished product — a book. These costs are generally higher in Canada because of the shorter print runs.

The book publishing industry, both in Canada and in the United States, is labour-intensive, and most employees are skilled workers. Over the past few years, labour supply has not been a critical problem for the industry, although there has been a lack of specialized personnel in some areas, notably editing.

Trade-Related Factors

Canada, like the United States and the European Community (EC), provides duty-free entry to books.

In July 1985, the Canadian government adopted a foreign investment policy in the book publishing and distribution sector. The policy, known as the Baie Comeau policy, established guidelines to be implemented under the *Investment Canada Act* to strengthen the position of Canadian-controlled firms in the book publishing and distribution sector. This policy has been adapted over time to comply with Canada's international trade obligations. Initially, the policy stated that the establishment or direct acquisition of publishing companies in Canada by foreign investors would be permitted only if the investment is made through a joint venture with Canadian control. In the case of an indirect acquisition, the



foreign investor must undertake to sell control to Canadian interests within a reasonable period of time, usually two years, at a fair market value as determined by an independent, impartial assessment.

The policy allowed foreign owners no avenue other than divestiture to demonstrate their commitment to Canadian objectives, and led to some recourse for corporate structures that adopted the foreign investment review regime in practice but not in spirit. Even given foreign willingness to sell, serious obstacles remained to "Canadianization." The value of these (mainly distribution) businesses was typically much higher as part of a larger, integrated multinational enterprise than as properties held by a third party. Moreover, the few Canadian publishers willing to contemplate such purchases were themselves plagued by financial handicaps. Thus, the forced divestiture approach as a means of strengthening the Canadian-owned sector proved unworkable.

Revised policy guidelines for foreign investment in the book trade were announced by the federal government in January 1992. A key element of the guidelines is the application of a net benefit test in reviews of indirect acquisitions, in keeping with the approach adopted for all other cultural investments. The policy now in effect is as follows: foreign investments in new businesses would be limited to Canadian-controlled joint ventures; foreign acquisition of Canadian-controlled publishing and distribution businesses would not generally be permitted; indirect acquisitions would be reviewed to ensure that they are of net benefit to Canada; and should a foreign investor plan to sell a business operating in Canada independent of any other transaction, Canadians would be given full and fair opportunity to bid. In addition, it was announced that a clause would be introduced into the *Investment Canada Act* to strengthen the application of the definition of a Canadian-controlled business in the cultural sector.

As part of the cultural industries, the book publishing industry in Canada is virtually exempt from the provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) implemented on 1 January 1989, with one exception. That exception occurs when a U.S. investor indirectly acquires a business enterprise in a cultural industry located in Canada. Canada would still review the acquisition and could require its divestiture from the U.S. investor. However, Article 1607 (4) of the FTA now amends the Baie Comeau policy to state that if the U.S. owner cannot find a Canadian buyer, the Canadian government must offer to purchase the business enterprise from the U.S. investor at a fair, open market value. This article thus addresses the valuation gap problem arising from the 1985 policy.

Also, as mentioned earlier, many Canadian publishers generate additional revenue either by acting as agents for

foreign firms — warehousing, marketing and distributing books in Canada — or by buying the rights to publish foreign books in Canada. However, Canadian retailers of books can purchase foreign books directly from U.S. suppliers even when a Canadian edition exists, thus bypassing the agency system in Canada and undermining the efforts of the Canadian publishers. This practice, known as "buying around," is a key concern in the book publishing industry. In response to this concern, the federal government announced in January 1992 that the *Copyright Act* would be amended to recognize exclusive licensing and distribution agreements within the Canadian publishing industry.

Technological Factors

The industry generally relies on manufacturers of machinery and equipment for technological developments that could affect their final product. All Canadian publishers use word processing technology to prepare manuscripts. Desktop publishing also has been adopted by most firms to do page layouts. Computerized management systems allow for better inventory control, thus reducing the length of printing runs and facilitating ordering systems. Most book publishers rely on printers to manufacture their products. Improved typesetting, platemaking, binding and finishing methods allow book publishers to obtain a better-quality product.

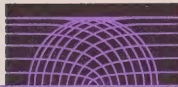
Other Factors

In response to environmental concerns, book publishers and their printers are beginning to use recycled paper, acid-free paper and non-toxic ink.

The federal government has undertaken a number of programs to assist the book publishing industry. The Canada Council, for example, offers grants and services to assist Canadian authors and Canadian-owned book publishers, and it supports collaborative efforts to promote and distribute eligible Canadian books.

The Book Publishing Industry Development Program (BPIDP), administered by the Department of Communications (DOC), encourages the industrial development and improved viability of Canadian-owned book publishing companies. Assistance is also provided for initiatives aimed at increasing the exposure and marketability of Canadian books on the international market. This component of the BPIDP is administered by the Association for the Export of Canadian Books (AECB), which was established in 1972 to help Canadian publishers export Canadian books.

In April 1992, the federal government launched a new program to strengthen the Canadian book publishing and distribution industry, support the marketing of Canadian-



published titles here and abroad, and promote a greater readership of Canadian books.

External Affairs and International Trade Canada (EAITC) also may provide assistance to organizations that promote Canadian writing and disseminate Canadian books abroad. In the past, assistance was given to companies and associations to participate in major international book fairs: the Frankfurt Book Fair, the Bologna Children's Book Fair and the American Booksellers Association Convention and Trade Exhibit, administered by the AECB. In the future, EAITC will encourage the AECB to explore other markets and undertake new and incremental activities. EAITC also supports the purchase of books for university libraries abroad where there are Canadian studies programs. In addition to the direct trade-related support, EAITC supports Canadian authors and their publishers through a variety of cultural initiatives such as book readings, signings and book donation programs in many countries around the world. In the 25 February 1992 federal budget, it was announced that the international culture programs run by EAITC would be transferred to the Canada Council.

The industry has traditionally relied on preferential postal rates for all books (Canadian and non-Canadian) to help reduce distribution costs. These postal rates were phased out in April 1993 and replaced by a program of direct assistance.

On 4 July 1990, DOC announced a new Cultural Industries Development Fund (CIDF) program for the cultural industries, to be administered by the Federal Business Development Bank. The program provides Canadian-owned and Canadian-controlled companies with bank financing and management consulting services. Book and magazine publishers were the first to benefit from this new program beginning 1 April 1991.

In order to encourage the distribution of printed materials in Canada, books used to be exempted from the federal manufacturers' sales tax (MST). However, the industry is not exempt from the goods and services tax (GST) that replaced the MST on 1 January 1991. Under the MST, key material inputs were subject to the MST so there was some indirect sales tax incorporated into the cost of books. Because the GST rate is lower on these materials than was the MST, costs inclusive of the GST rose by less than the 7 percent GST rate.

In addition to federal programs, provincial governments have adopted various measures to assist the industry and promote Canadian culture. For instance, the Government of Quebec adopted regulatory measures (e.g., Bill 51, *An Act Respecting the Development of Quebec Firms in the Book Industry*) in the early 1980s to ensure Quebec publishers a

greater share of publishing activities in their province. Every province, through its government branches or arts councils, offers grants to literary publishers. Most provinces give preference to "Canadian content" in the selection of educational material at the elementary and secondary school levels. Quebec, Ontario and Alberta also offer loan guarantees to help their book publishers obtain bank credit. In addition, Ontario has an interest subsidy program for book publishers and, since the fall of 1991, the Ontario Publishing Centre is providing a \$5 million fund to be shared equally between the book and periodical publishing industries.

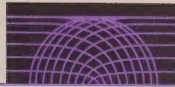
The book publishing industry's products are subject to provisions of the Canadian *Copyright Act*, which came into force in 1924. As the Act had become obsolete and no longer provided adequate protection to those engaged in a creative process, a first series of major revisions was made in June 1988 to address primarily the concerns of the creator.

The two most important measures affecting the book publishing industry are the penalties for infringement of copyright and the creation of agencies for the collective administration of copyright. Under the new Act, the penalties for infringement are much tougher, up to \$1 million in fines and five years in jail, compared with a maximum fine of only \$200 and two months in jail under the old Act. The Act allows agencies to be created to collect royalties on behalf of publishers for the reproduction of books. A second series of amendments dealing primarily with the concerns of users of copyright material is expected to be introduced in Parliament in the near future.

Evolving Environment

Overall, market demand for books over the medium term is projected to grow at a rate of 5 percent, a moderate rate compared with the recent growth of 7 to 8 percent. While increased leisure time and a general increasing enrollment in educational program will continue to have a strong positive influence, other factors, such as the anticipated slower population growth rate, the aging of the population and the strong competition among leisure products for a share of the consumer's time and money, will have a negative impact. Technological developments, such as video games and pay television, may also have adverse effects on the book publishing industry. The removal of the postal subsidy and the introduction of the GST are also expected to adversely affect the Canadian industry. However, this should be offset by the new subsidy program.

On the international front, the United States should continue to provide good opportunities for Canadian publishers.



Canadian publishers will also continue to expand their presence in the European market.

The FTA has virtually no direct effect on the publishing industry, and it is believed that the current round of multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) will have no significant impact on the book publishing industry.

Competitiveness Assessment

A few Canadian publishers have been successful in exporting books, particularly children's books, "how to" books (mainly in the Francophone market) and adult literature. Many Canadian firms have been internationally successful publishing co-editions and selling rights to foreign publishers. However, most of the small firms in the industry are generally not competitive internationally, mainly because of the lack of an international marketing infrastructure, economies of scale, shorter print runs and underfinancing.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Consumer Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Book Publishing
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3105
Fax: (613) 954-3107



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Publishing firms ^b	238	234	231	278	286	313	312	314
Employment (full-time)	5 102	5 589	5 707	5 883	5 928	6 399	6 547	6 361
Revenue from publishing (\$ millions)	N/A	N/A	N/A	N/A	505	544	598	629
Revenue from distribution of imported books (\$ millions)	360	380	400	440	485	540	581	596
Profits before tax (\$ millions)	60.8	71.6	82.8	89.3	105.4	99.4	101.1	105.7
(% of revenue)	9.0	9.3	9.8	8.9	9.2	8.2	7.8	8.0
Number of new titles published	5 496	5 451	5 529	6 677	6 847	7 617	8 358	8 126

^aSee *Culture Communiqué*, Statistics Canada Catalogue No. 87-001, Vol. 12, No. 4, for revised data from 1983 to 1986; and *Book Publishing in Canada*, Statistics Canada Catalogue No. 87-210, annual.

^bExcludes companies that act only as agents.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^c	1989 ^c	1990 ^c
Exports ^a (\$ millions)	N/A	N/A	N/A	N/A	25	27	34	32
Domestic revenue from publishing (\$ millions)	N/A	N/A	N/A	N/A	480	517	564	597
Imports ^b (\$ millions)	N/A	N/A	N/A	N/A	813	899	970	1 004
Canadian market (\$ millions)	N/A	N/A	N/A	N/A	1 293	1 416	1 534	1 601
Exports (% of publishing revenue)	N/A	N/A	N/A	N/A	5.0	5.0	5.7	5.1
Imports (% of Canadian market)	N/A	N/A	N/A	N/A	62.9	63.5	63.2	62.7

^aSee *Book Publishing in Canada*, Statistics Canada Catalogue No. 87-210, annual.

^bISTC estimates.

^cIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

N/A: not available



SOURCES OF IMPORTS (% of total)

	1988	1989	1990
United States	79.7	80.1	78.8
European Community	16.5	16.0	17.5
Asia	3.0	3.0	3.0
Other	0.8	0.9	0.7

^aISTC estimates.

DESTINATIONS OF EXPORTS (% of total)

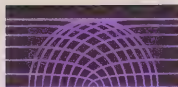
	1988	1989	1990
United States	82.4	75.4	77.2
European Community	11.5	15.7	15.1
Asia	1.2	1.9	1.4
Other	4.9	7.0	6.3

^aISTC estimates.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1988 to 1990)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Publishing firms (% of total)	5	35	41	11	8
Employment (% of total)	2	19	74	3	2
Revenue from publishing (% of total)	1	32	62	3	2

^aSee *Book Publishing in Canada*, Statistics Canada Catalogue No. 87-210, annual.



MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of head office
Canada Publishing Corporation	Canada	Agincourt, Ontario
Harlequin Enterprises Limited	Canada	Don Mills, Ontario
McGraw-Hill Ryerson Limited	United States	Whitby, Ontario Montreal, Quebec
Nelson Canada (A Division of Thomson Canada Limited)	Canada	Scarborough, Ontario
Prentice-Hall Canada Inc.	United States	Scarborough, Ontario
Random House of Canada	United States	Mississauga, Ontario
Scholastic Canada Ltd.	United States	Richmond Hill, Ontario
Sogides Ltée	Canada	Montreal, Quebec

INDUSTRY ASSOCIATIONS

Association for the Export of Canadian Books (AECB)
Suite 504, 1 Nicholas Street
OTTAWA, Ontario
K1N 7B7
Tel.: (613) 562-2324
Fax: (613) 562-2329

Association nationale des éditeurs de livres
2514 Rosemont Boulevard
MONTREAL, Quebec
H1Y 1K4
Tel.: (514) 273-8130
Fax: (514) 273-9657

Association of Canadian Publishers (ACP)
260 King Street East
TORONTO, Ontario
M5A 1K3
Tel.: (416) 361-1408
Fax: (416) 361-0643

Canadian Book Publishers' Council (CBPC)
Suite 203, 250 Merton Street
TORONTO, Ontario
M4S 1B1
Tel.: (416) 322-7011
Fax: (416) 322-6999





PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays	Emplacement des principaux établissements d'appartenance
Canada Publishing Corporation	Canada	Agincourt (Ontario)
Harlequin Enterprises Limited	Canada	Don Mills (Ontario)
McGraw-Hill, Éditeurs	États-Unis	Montréal (Québec)
Nelson Canada (division de Thomson Canada Limited)	Canada	Scarborough (Ontario)
Prentice-Hall Canada Inc.	États-Unis	Scarborough (Ontario)
Random House of Canada	États-Unis	Mississauga (Ontario)
Scholastic Canada Ltd.	États-Unis	Richmond Hill (Ontario)
Sogides Ltée	Canada	Montréal (Québec)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association nationale des éditeurs de livres
2514, boulevard Rosemont
MONTREAL (Québec)
H1Y 1K4
Tél. : (514) 273-8130
Télécopieur : (514) 273-9657

Association of Canadian Publishers
260, rue King est
TORONTO (Ontario)
M5A 1K3
Tél. : (416) 361-1408
Télécopieur : (416) 361-0643

Association pour l'exportation du livre canadien
1, rue Nicholas, bureau 504
OTTAWA (Ontario)
K1N 7B7
Tél. : (613) 562-2324
Télécopieur : (613) 562-2329

Canadian Book Publishers' Council
250, rue Merton, bureau 203
TORONTO (Ontario)
M4S 1B1
Tél. : (416) 322-7011
Télécopieur : (416) 322-6999



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1988-1990)

Maisons d'édition (% du total)	5	35	41	11	8
Emploi (% du total)	2	19	74	3	2
Chiffres d'affaires – édition (% du total)	1	32	62	3	2
Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique	

^aVoir L'édition du livre au Canada, n° 87-210 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^aEstimations d'ISTC.

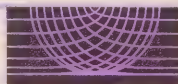
Autres pays	4,9	7,0	6,3
Asie	1,2	1,9	1,4
Communauté européenne	11,5	15,7	15,1
États-Unis	82,4	75,4	77,2
1988	1989	1990	

ESTIMATIONS DES ÉDITIONS (en millions de dollars)

^aEstimations d'ISTC.

Autres pays	0,8	0,9	0,7
Asie	3,0	3,0	3,0
Communauté européenne	16,5	16,0	17,5
États-Unis	79,7	80,1	78,8
1988	1989	1990	

ESTIMATIONS DES ÉDITIONS (en millions de dollars)



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Maisons d'édition ^b	238	234	231	278	286	313	312	314
Emploi (plein temps)	5 102	5 589	5 707	5 883	5 928	6 399	6 547	6 361
Recettes – édition (millions de \$)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	505	544	598	629
Recettes – distribution de livres importés (millions de \$)	360	380	400	440	485	540	581	596
Bénéfices avant impôt (millions de \$)	60,8	71,6	82,8	89,3	105,4	99,4	101,1	105,7
(% des recettes)	9,0	9,3	9,8	8,9	9,2	8,2	7,8	8,0
Nouveaux titres publiés	5 496	5 451	5 529	6 677	6 847	7 617	8 358	8 126

^a Voir *Communiqué de la culture*, n° 87-001 au catalogue de Statistique Canada, vol. 12, n° 4 pour les données révisées pour 1983–1986, et *L'édition du livre au Canada*, n° 87-210 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^b À l'exclusion des entreprises n'agissant que comme représentant.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^c	1989 ^c	1990 ^c
Exportations ^a (millions de \$)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	25	27	34	32
Chiffre d'affaires au Canada – édition (millions de \$)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	480	517	564	597
Importations ^b (millions de \$)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	813	899	970	1 004
Marché canadien (millions de \$)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1 293	1 416	1 534	1 601
Exportations (% du chiffre d'affaires – édition)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5,0	5,0	5,7	5,1
Importations (% du marché canadien)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	62,9	63,5	63,2	62,7

^a Voir *L'édition du livre au Canada*, n° 87-210 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^b Estimations d'ISTC.

^c Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs. n.d. : non disponible

Pour plus de renseignements sur ce dossier,
s'adresser à la

Direction générale des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Édition de livres

235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3105

Télécopieur : (613) 954-3107

qui traitera des préoccupations des utilisateurs de documents
protégés par droit d'auteur, devrait être soumise au Parlement
dans un proche avenir.

Évolution du milieu

Dans l'ensemble, la demande à moyen terme pour les
livres devrait connaître un taux de croissance de 5 %, soit un
léger ralentissement par rapport au taux récent de 7 à 8 %.

L'augmentation des loisirs et une participation accrue aux
programmes d'enseignement continueront d'avoir une grande
influence, mais d'autres facteurs, comme la réduction prévue
du taux de croissance démographique, le vieillissement de la
population et la forte concurrence entre les activités récréatives
pour attirer une part du temps et de l'argent des consommateurs,
auront des conséquences négatives. Les progrès technologiques,
comme les jeux vidéo et la télévision payante,

peuvent aussi avoir des effets défavorables sur ce secteur.
Enfin, l'abolition des tarifs postaux préférentiels et l'imposition
de la TPS pourraient nuire au secteur. Le nouveau programme
de subvention devrait cependant remédier à cette situation.

À l'échelle internationale, les États-Unis devraient continuer
d'offrir des débouchés intéressants pour les éditeurs
canadiens. Toutefois, ces derniers continueront d'augmenter
leur présence sur le marché européen.

L'ALE n'a pratiquement aucun effet direct sur l'édition, et
la ronde actuelle de négociations commerciales multilatérales
en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le
commerce (GATT) ne devrait pas avoir de conséquences
importantes pour le secteur de l'édition de livres.

Évaluation de la compétitivité

Quelques éditeurs canadiens ont réussi dans l'exporta-
tion de livres, particulièrement ceux pour enfants, de manuels
pratiques, surtout sur le marché francophone, et de livres
pour adultes. Un grand nombre de maisons canadiennes a
réussi au niveau international dans la publication de coédi-
tions et la vente de droits à des éditeurs étrangers. Cependant,
la plupart des petites maisons d'édition ne sont pas compéti-
tives à l'échelle internationale, en raison surtout de l'absence
d'un réseau international de commercialisation, de l'impossi-
bilité de réaliser des économies d'échelle et de leurs tirages
limités ainsi que du manque de financement.

de revues ont été les premiers à profiter de ce programme, entré en vigueur le 1^{er} avril 1991.

Afin d'encourager la distribution de documents imprimés au Canada, les livres étaient exempts de la taxe fédérale sur la vente des fabricants (TVF). Cependant, le secteur de l'édition n'est pas exempt de la taxe sur les produits et services (TPS), qui a remplacé la TVF le 1^{er} janvier 1991. Lorsque la TVF était en vigueur, les composants clés qui entraient dans la fabrication des livres comportaient certaines taxes de ventes indirectes. Comme le taux de la TPS qui s'applique à ces matériaux est moindre que celui de la TVF, la hausse des coûts d'achat avec la TPS est inférieure au taux de 7 % de la TPS.

Les gouvernements provinciaux ont aussi adopté diverses mesures pour aider ce secteur et diffuser la culture canadienne. Ainsi, le gouvernement du Québec a adopté des mesures réglementaires (Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre) au début des années 1980 pour garantir aux éditeurs québécois une plus grande participation aux activités du secteur dans leur province. Chaque province, par l'intermédiaire de ses organismes ou conseils des arts, offre des subventions aux éditeurs d'ouvrages littéraires. La plupart des provinces donnent la préférence aux ouvrages canadiens lorsqu'elles choisissent le matériel pédagogique de l'élémentaire et du secondaire. Le Québec, l'Ontario et l'Alberta offrent aussi des garanties d'emprunt pour aider les éditeurs de livres à obtenir du crédit auprès des banques. En outre, l'Ontario s'est doté d'un programme de subvention d'intérêts pour les éditeurs de livres et, depuis l'automne 1991, le Ontario Publishing Centre dispose d'un fonds de 5 millions de dollars, qui doit être réparti également entre les éditeurs de livres et les éditeurs de périodiques.

Les publications du secteur de l'édition de livres sont soumises aux dispositions de la *Loi sur le droit d'auteur*, en vigueur depuis 1924. Comme la Loi était tombée en désuétude et qu'elle n'offrait plus une protection satisfaisante aux auteurs, le gouvernement a adopté en juin 1988 une première série de modifications visant à répondre à ces préoccupations. Cette refonte a donné lieu à deux mesures d'importance pour le secteur de l'édition de livres : les pénalités pour violation des droits d'auteur et la création d'agences pour la gestion collective des droits d'auteur. Aux termes de la nouvelle loi, les pénalités pour violation des droits d'auteur sont beaucoup plus sévères, jusqu'à 1 million de dollars d'amende et 5 ans d'emprisonnement, comparativement à une amende maximum de seulement 200 \$ et 2 mois d'emprisonnement selon l'ancienne loi. La Loi permet de créer des agences pour recueillir les droits d'auteur au nom des éditeurs lorsqu'il y a reproduction de livres. Une deuxième série d'amendements,

faire connaître et à distribuer les livres canadiens admissibles à ces programmes.

Le Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIE), administré par Communications Canada, encourage le développement industriel et une meilleure viabilité des maisons d'édition de propriété canadienne. Il fournit aussi de l'aide pour les initiatives visant à augmenter la visibilité et la commercialisation des ouvrages canadiens sur le marché international. Cette composante du PADIE est administrée par l'Association pour l'exportation du livre canadien, créée en 1972 pour aider les éditeurs canadiens à exporter les ouvrages canadiens.

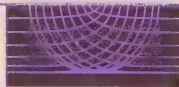
En avril 1992, le gouvernement fédéral a lancé un programme pour consolider le secteur canadien de l'édition et de la distribution de livres, encourager la commercialisation, ici et à l'étranger, des ouvrages publiés au Canada, et susciter de l'intérêt pour les livres canadiens.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCE) accorde de l'aide aux organismes qui encouragent la littérature canadienne et diffusent des livres canadiens à l'étranger. Par le passé, ce ministère a fourni de l'aide aux sociétés et associations pour participer aux principaux salons internationaux du livre : le salon du livre de Francfort, le salon du livre pour enfants de Bologne, et la American Bookellers Association Convention and Exhibit, administrée par l'Association pour l'exportation du livre canadien. À l'avenir, l'AECCE encouragera l'Association à trouver des débouchés et à mener des activités à valeur ajoutée. L'AECCE facilite l'achat de livres pour les bibliothèques des universités étrangères offrant des programmes d'études canadiennes. En plus de cette aide directe à la commercialisation, AECCE appuie les auteurs canadiens et leurs éditeurs au moyen de toute une gamme d'initiatives telles que les programmes de lecture, de dédicaces et de don de livres dans de nombreux pays.

Dans son budget du 25 février 1992, le gouvernement fédéral annonçait que les programmes culturels internationaux de l'AECCE seraient dorénavant administrés par le Conseil des Arts du Canada.

Le secteur a généralement compté sur des tarifs postaux préférentiels pour tous les livres (canadiens et étrangers) afin d'aider à réduire les frais de distribution. Ces tarifs postaux seront éliminés progressivement d'ici avril 1993, et remplacés par un programme d'aide directe.

Le 4 juillet 1990, Communications Canada a annoncé le programme de Fonds de développement des industries culturelles, qui sera administré par la Banque fédérale de développement. Ce programme offre aux sociétés de propriété canadienne ou sous contrôle canadien des services de financement et de gestion-conseil. Les éditeurs de livres et



Comme le secteur canadien de l'édition fait partie des « industries culturelles », il est pratiquement exclu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) entre en vigueur le 1^{er} janvier 1989. La seule exception se rapporte à l'achat direct par un investisseur américain d'une entreprise culturelle canadienne. Le Canada pourrait revoir le dossier et exiger le désaffectement de l'investisseur américain. Toutefois, l'article 1607(4) de l'ALE modifie la Politique de Baie-Comeau, car il stipule que, si le propriétaire américain ne trouve pas d'acheteur canadien, le gouvernement canadien doit se porter acquéreur de l'entreprise à sa juste valeur marchande. Cet article fait ressortir la question de l'écart d'évaluation soulevée par la politique adoptée en 1985. Tel que déjà mentionné, de nombreuses maisons canadiennes augmentent leur chiffre d'affaires à titre de représentant des entreprises étrangères — entreposage, commercialisation et distribution de livres au Canada — ou en achetant les droits de publier des livres étrangers au Canada. Les détaillants canadiens de livres peuvent toutefois acheter des livres étrangers directement de fournisseurs américains, et ce, même s'il existe une édition canadienne, contournant ainsi le système de représentation qui existe au Canada et minant les efforts des éditeurs canadiens. Cette pratique, connue sous le nom « d'achat parallèle », préoccupe beaucoup le secteur de l'édition. Aussi le gouvernement fédéral a-t-il annoncé en janvier 1992 que la *Loi sur le droit d'auteur* serait amendée pour reconnaître les accords exclusifs de licence ou de distribution dans ce secteur.

Facteurs technologiques

Ce secteur n'est pas à l'arrêt des récents progrès technologiques, il s'en remet généralement aux fabricants de machines et de matériel. Tous les éditeurs canadiens utilisent le traitement de texte pour préparer les manuscrits, la plupart ont aussi adopté des logiciels de mise en page. Des systèmes de gestion informatisés permettent un meilleur contrôle des stocks, ce qui réduit les délais d'impression et facilite le traitement des commandes. La plupart des éditeurs font appel à des imprimeurs. Enfin, les méthodes actuelles de composition, de clicage, de reliure et de finition permettent aux éditeurs d'obtenir un produit de meilleure qualité.

Autres facteurs

Pour répondre aux préoccupations écologiques, les éditeurs et leurs imprimeurs commencent à utiliser du papier recyclé et du papier sans acide ainsi que de l'encre non toxique. Le gouvernement fédéral a instauré une série de programmes pour aider le secteur de l'édition. Ainsi, le Conseil des Arts du Canada offre des subventions et des services pour aider les auteurs canadiens et les maisons d'édition de priorité canadienne; de plus, il appuie les initiatives visant à

de l'édition et de la distribution des livres. Cette politique, connue sous le nom de Politique de Baie-Comeau, fixait des lignes directrices devant être appliquées aux termes de la *Loi sur Investissement Canada* et visant à consolider la position des entreprises de propriété canadienne. Cependant, elle a été associée avec le temps pour respecter les obligations commerciales internationales du Canada. À l'origine, la politique stipulait que l'ouverture ou l'acquisition directe de maisons d'édition au Canada par des investisseurs étrangers ne serait permise que si l'investissement était fait par l'intermédiaire d'une entreprise en participation sous contrôle canadien. Dans le cas d'une acquisition indirecte, l'investisseur étranger doit s'engager à céder le contrôle à des intérêts canadiens dans un délai raisonnable, habituellement deux ans, à la valeur du marché telle que déterminée par une évaluation indépendante et impartiale.

La Politique de Baie-Comeau n'offrait aux propriétaires étrangers aucune option autre que celle de se départir de leurs intérêts pour prouver leur engagement à respecter les objectifs canadiens; elle a en outre entraîné la mise en place de structures qui respectaient la lettre de la Loi, mais pas son esprit. Même si les propriétaires étrangers souhaitent vendre, de sérieux obstacles à la « canadienisation » subsistent. La valeur des maisons (généralement de distribution) était habituellement beaucoup plus élevée lorsqu'elles faisaient partie d'une multinationale intégrée, que lorsqu'elles n'étaient que des propriétés détenues par un tiers. De plus, les quelques maisons canadiennes envisageant de tels achats faisaient elles-mêmes face à des problèmes financiers. De ce fait, le désassisesment forcé pour renforcer la propriété canadienne n'était pas une option réalisable.

En janvier 1992, le gouvernement fédéral a annoncé une révision des lignes directrices de la politique en matière d'investissements étrangers dans le commerce du livre. Un élément clé en est l'évaluation des bénéfices nets dans l'examen des acquisitions indirectes, en conformité avec la démarche adoptée pour tous les autres investissements étrangers dans de nouvelles entreprises se limitant à des entreprises en participation sous contrôle canadien; l'acquisition par des étrangers de maisons d'édition ou de distribution sous contrôle canadien est généralement interdite; les acquisitions indirectes font l'objet d'un examen pour s'assurer qu'elles sont un avantage net pour le Canada; enfin, si un investisseur étranger envisageait de vendre une entreprise en activité au Canada indépendamment de toute autre transaction, les acheteurs canadiens auraient une chance équitable. De plus, il est prévu d'ajouter à la *Loi sur Investissement Canada* une clause visant à renforcer l'application de la définition d'une entreprise sous contrôle canadien dans le secteur culturel.

canadiennes d'être compétitives au niveau international, de prendre de l'expansion et de faire connaître avec succès, en permanence, les talents canadiens. La majorité des maisons de propriété canadienne ne dispose pas de fonds suffisants : après avoir absorbé les coûts de création et d'impression, elles n'ont pas les ressources nécessaires pour faire la publicité requise au Canada ou à l'étranger. Leur faible importance limite aussi leur possibilité d'embaucher du personnel spécialisé en gestion et en production.

En raison de leur nombre sur le marché canadien, ce sont les livres américains et britanniques qui fixent les prix, en particulier pour la littérature générale. L'influence étrangère sur les prix des ouvrages de langue française n'est pas aussi notable.

Au cours des années, les maisons de propriété canadienne ont dû concentrer leurs activités sur la publication de littérature générale. Du côté anglais, les maisons de propriété canadienne ne sont pas encore parvenues à dominer les secteurs les plus lucratifs : la publication de manuels scolaires et la distribution d'ouvrages importés. La publication de manuels scolaires est plus coûteuse que la production de la littérature générale, car elle nécessite davantage de préparation, mais à long terme, elle est plus rentable même s'il est moins coûteux de produire de la littérature générale. Cet exercice est toutefois plus risqué, car la réaction du marché au moment de la publication est imprévisible.

La production des trois principales catégories de livres est mieux répartie du côté français. En 1990, la littérature générale constituait environ 52 % de la production et les manuels scolaires comptaient pour 34 %, comparativement à 57 % et 21 % respectivement du côté anglais. De plus, 80 % des manuels scolaires de langue française étaient publiés par des maisons canadiennes.

En général, le coût de fabrication est un facteur clé de la compétitivité internationale de ce secteur, car il influence le prix du produit fini. Ces coûts sont généralement plus élevés au Canada en raison des tirages plus limités.

Le secteur de l'édition, tant au Canada qu'aux États-Unis, est avant tout à forte intensité de main-d'œuvre et la plupart des employés sont des travailleurs spécialisés. Ces dernières années, la pénurie de main-d'œuvre n'a pas constitué un problème sérieux pour le secteur, même si certains domaines, notamment celui de la révision des textes, ont manqué de personnel spécialisé.

Facteurs liés au commerce

Les livres entrent en franchise au Canada, aux États-Unis et dans les pays de la Communauté européenne (CE). En juillet 1985, le gouvernement canadien adoptait une politique concernant l'investissement étranger dans le secteur

La compétitivité des maisons dépend beaucoup de leur habilité à trouver et à commercialiser des manuscrits et des auteurs susceptibles de plaire au grand public. L'importance restreinte du marché limite les possibilités pour les maisons

Facteurs structurels

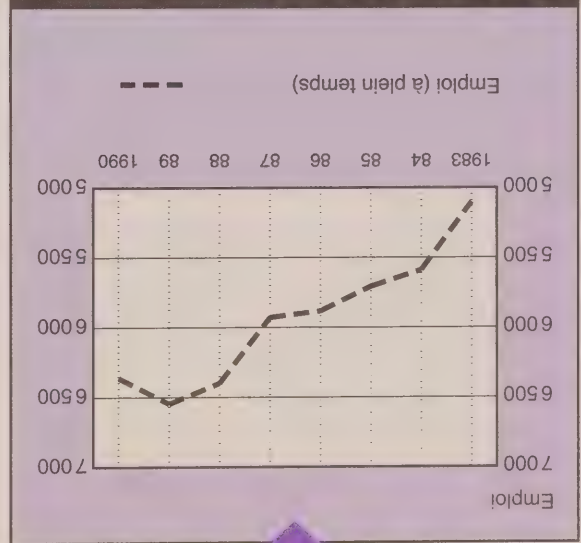
Forces et faiblesses

Le secteur de l'édition de livres a connu une grande expansion de 1983 à 1990, le nombre de maisons d'édition augmentant de près de 32 % (de 238 à 314 maisons) et le nombre de nouveaux ouvrages publiés grimpaient de 48 % (de 5 496 à 8 126 titres). Le nombre d'employés à plein temps est passé de 5 102 à 6 361 (figure 3), soit une hausse de 25 %. Les recettes tirées de l'édition ont augmenté de façon importante, dont celles provenant de la distribution d'ouvrages importés qui ont cru de 66 %. Au cours de cette période, la rentabilité a été relativement stable.

De 1983 à 1990, les maisons de propriété canadienne ont réussi à accroître légèrement leur part du marché canadien. Depuis toujours, les entreprises de langue anglaise de propriété canadienne ont des difficultés à rivaliser avec les filiales des grandes multinationales américaines et britanniques sur le marché du livre importé. Par contre, les maisons canadiennes ont réussi à dominer le secteur français du marché d'importation en contrôlant 96 % du marché en 1990.

Rendement

Figure 3 — Emploi à plein temps



²Les réimpressions sont les ouvrages réédités dans le même format, sans modification à l'original.

Un grand nombre de petites entreprises (avec un chiffre d'affaires inférieur à 1 million de dollars) et peu de grandes entreprises (avec un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions de dollars) sont de propriété canadienne. Bien que 9 % des grandes maisons d'édition fussent de propriété canadienne en 1990, elles réalisaient à elles seules 72 % du chiffre d'affaires, et publiaient 44 % des titres en circulation ou réimprimés² par des maisons canadiennes. Par comparaison, le groupe de propriété étrangère comprend surtout des grandes maisons d'édition qui publiaient ou réimprimaient 94 % des titres, et effectuaient 97 % des ventes.

Les activités du secteur sont concentrées en Ontario et au Québec, provinces qui comptaient respectivement 40 % et 36 % des maisons d'édition en 1990. L'Ontario produisait approximativement 60 % des ouvrages publiés ou réimprimés, le Québec, environ 31 %, et les autres provinces, 9 %.

En 1990, les exportations de livres canadiens s'élevaient à environ 32 millions de dollars (figure 1), dont plus de 77 % étaient destinés au marché américain. Environ 78 % de ces exportations ont été réalisées par des maisons d'édition de langue anglaise. La figure 2 présente la répartition des exportations des maisons d'édition de langue française et de langue anglaise.

Cette même année, les exportations de livres représentaient 5,1 % des recettes du secteur de l'édition. En outre, de nombreuses maisons canadiennes ont préféré publier des

coéditions avec des éditeurs étrangers ou vendre les droits sur des livres canadiens à des éditeurs étrangers plutôt que d'exporter des livres imprimés. Ces façons de procéder garantissent une commercialisation et une distribution appropriées à l'étranger, tout en diminuant les coûts d'investissement et les risques pour l'éditeur. Les livres canadiens, qui ont été imprimés à l'étranger et expédiés à partir d'un autre pays sur des marchés étrangers, affichaient en 1990 des ventes d'environ 211 millions de dollars.

ISTC évaluait la valeur des importations, en 1990, à 1,004 milliard de dollars, soit 62,7 % du marché canadien. Évidemment, ce pourcentage élevé préoccupe beaucoup les éditeurs canadiens, environ la moitié des importations étant de la littérature générale.

Les maisons d'édition à l'exclusion de celles agissant uniquement à titre de représentant enregistré en 1990 des bénéfices avant impôt d'environ 8 % des recettes, comparativement à 7,8 % en 1989; les maisons d'édition de langue anglaise affichaient un bénéfice de 7,7 % et celles de langue française, de 9,4 %. Toutefois, ce taux était beaucoup plus faible et pouvait même marquer un déficit de 2,2 % pour les entreprises (françaises ou anglaises) dont le chiffre d'affaires était inférieur à 200 000 \$. Celles dont le chiffre d'affaires oscillait entre 200 000 \$ et 999 999 \$ de dollars enregistraient un taux de bénéfices de 1 %.

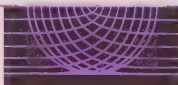
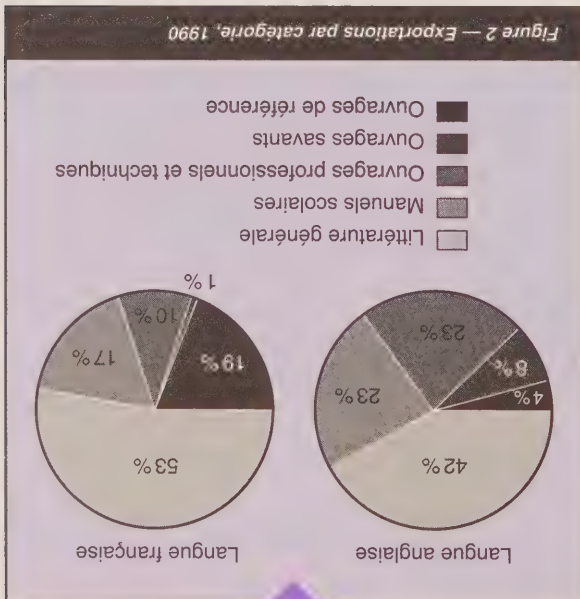
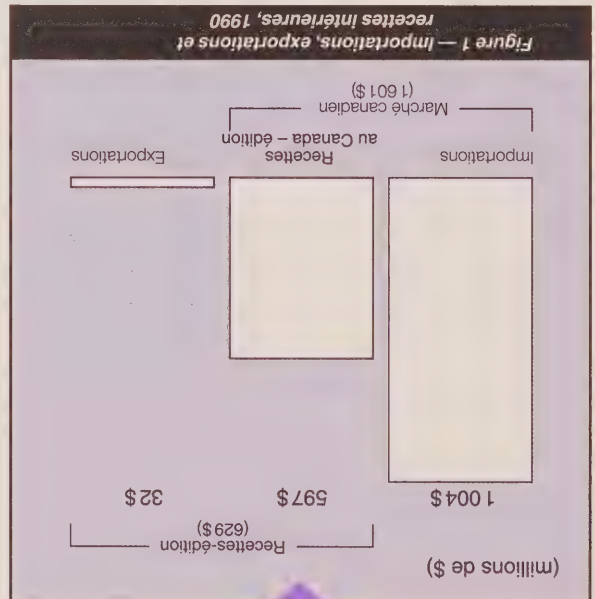


Tableau 1 — Ventes nettes par des maisons d'édition au Canada, selon la catégorie, 1990-1991^a

	Propres diffusés		Ouvrages Total	
	Ouvrages	en exclusivité	Propres diffusés	Ouvrages Total
Manuels scolaires	247,2	159,6	406,8	
Élémentaire-secondaire	195,6	58,7	254,3	
Postsecondaire	51,6	100,9	152,5	
Littérature générale	143,6	242,3	385,9	
Formats de poche	26,9	60,9	87,8	
Couverture souple	84,2	119,4	203,6	
Couverture rigide	32,5	62,0	94,5	
Ouvrages savants	5,2	0,8	6,0	
Ouvrages de référence	107,1	27,1	134,2	
Ouvrages professionnels et techniques	99,4	26,0	125,4	
Total	602,5	455,8	1 058,3	

(millions de \$)

En 1990, les ventes des maisons d'édition de propriété canadienne s'élevaient à 531 millions de dollars au Canada, dont 347 millions (65 %) provenaient de titres publiés par celles-ci. Par comparaison, les maisons de propriété étrangère, même si elles ne représentaient que 9 % des maisons établies au Canada, réalisaient un chiffre d'affaires de 527 millions, dont 253 millions (48 %) provenant de titres produits et publiés au Canada.

Les livres sont classés par catégories et les maisons d'édition organisées en départements, et ce, en fonction de leurs marchés : les manuels scolaires pour les élèves des niveaux élémentaire, secondaire et postsecondaire; la littérature générale (formats de poche, couverture souple et couverture rigide); les ouvrages savants pour les universitaires; les ouvrages de référence pour les lecteurs à la recherche d'information précises; enfin, les ouvrages professionnels et techniques pour des groupes particuliers comme les comptables, les avocats ou les électriciens (tableau 1).

Les ventes peuvent ainsi être réparties : les manuels scolaires, 38 %, la littérature générale, 37 % et les autres ouvrages, 25 %.

^a Les données n'incluent pas les ventes des entreprises qui agissent uniquement à titre de représentant des maisons d'édition.
Source : L'édition du livre au Canada, 1990-1991, n° 87-210 au catalogue de Statistique Canada, annuel, p. 29.

Tableau 2 — Nombre de titres publiés ou réimprimés, 1990-1991^a

	Langue française			Langue anglaise			Total
	Sous contrôle étranger	Sous contrôle canadien	Sous contrôle étranger	Sous contrôle canadien	Sous contrôle étranger	Sous contrôle canadien	
Manuels scolaires	526	1 713	2 291	3 575	863	1 953	11
Littérature générale	—	266	—	84	—	—	—
Ouvrages savants	—	198	—	267	210	—	—
Ouvrages de référence	—	163	98	267	210	—	—
Ouvrages professionnels et techniques	—	1 089	267	267	210	—	—
Total	537	6 336	2 941	4 736	537	—	—

^a Données fournies par les entreprises interrogées concernant l'exercice financier se terminant le 31 mars 1991.
Source : L'édition du livre au Canada, 1990-1991, n° 87-210 au catalogue de Statistique Canada, annuel, p. 13, 14, 16.

Les maisons d'édition se regroupent aussi en fonction de l'origine des recettes, c'est-à-dire la vente de leurs propres ouvrages, et la vente d'ouvrages de référence et de manuels scolaires, en particulier ceux qui s'adressent aux niveaux élémentaire et secondaire, a rapporté proportionnellement plus de recettes dans la catégorie de leurs propres ouvrages, tandis que les représentants exclusifs vendaient surtout de la littérature générale.

Le secteur se caractérise par la présence de maisons d'édition de langue française et de langue anglaise, chacune d'entre elles publiant des ouvrages dans toutes les catégories susmentionnées. Au Canada, en 1990, quelque 109 maisons d'édition publiaient surtout des titres français, leurs chiffres d'affaires (édition et représentation) totalisant 186 millions de dollars. Ce sous-secteur représentait 35 % du nombre total de maisons d'édition, et 18 % des ventes nettes réalisées au Canada. La propriété étrangère n'est pas aussi répandue dans ce sous-secteur que dans celui de langue anglaise. En effet, 84 % des recettes provenant de la vente de livres français sont réalisées par des entreprises de propriété canadienne, comparativement à 43 % pour les livres anglais. Environ 27 % des recettes des maisons d'édition de langue française provenant de la distribution de livres importés. Ces recettes ont été réalisées pour la plupart par des entreprises de propriété canadienne (90 %), tandis que le secteur anglais ne tirait que 34 % des recettes de la distribution. La répartition des titres par catégorie, comme le montre le tableau 2, diffère aussi selon qu'il s'agit de maisons d'édition de langue anglaise ou française.

ÉDITION DE LIVRES

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'Industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.



Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

Le secteur de l'édition de livres regroupe les entreprises qui choisissent de publier des ouvrages, passent des contrats avec les auteurs ou les propriétaires des droits d'auteur pour publier des ouvrages sous forme de livre ou autre, vendent et prennent les risques financiers liés à la production. La plupart des éditeurs font appel à des services extérieurs pour l'impression.

Les maisons d'édition peuvent aussi agir à titre de représentant exclusif. Un représentant exclusif est une entreprise qui accepte la responsabilité de faire la publicité et de commercialiser des travaux publiés par une autre maison, et qui, en échange, est le seul représentant autorisé pour la vente de

ces ouvrages, généralement dans une région déterminée. La plupart des contrats de représentation concernent la distribution au Canada de livres publiés à l'étranger.

En 1990, le secteur comprenait 314 maisons d'édition (dont 110 agissaient aussi à titre de représentant exclusif), et 50 autres entreprises ne faisant qu'agir à titre de représentants. Le secteur employait 6 361 personnes à plein temps, publiait quelque 8 126 nouveaux titres et réimprimait environ 6 424 titres. Selon Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), les ventes de livres au Canada étaient évaluées à 1,601 milliard de dollars et se répartissaient comme suit : 597 millions pour des titres publiés au Canada, 596 millions pour la distribution de titres étrangers au Canada¹ et environ 408 millions pour des titres étrangers vendus directement par des fournisseurs étrangers à des acheteurs canadiens.

¹ Les données relatives aux titres publiés au Canada et à la distribution de titres étrangers sont fournies par Statistique Canada. Voir l'édition du livre au Canada, no 87-210 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

Canada

Terre-Neuve
Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-1STC
Télécopieur: (709) 772-5093

Ile-du-Prince-Édouard
Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Télécopieur: (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse
Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél.: (902) 426-1STC
Télécopieur: (902) 426-2624

Manitoba
Newport Centre
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 983-1STC
Télécopieur: (204) 983-2187

Ontario
Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél.: (416) 973-1STC
Télécopieur: (416) 973-8714

Colombie-Britannique
Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél.: (604) 666-0266
Télécopieur: (604) 666-0277

Administration centrale d'ISTC
Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, Tour est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 952-1STC
Télécopieur: (613) 957-7942

Administration centrale d'AECEC
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 993-6435
Télécopieur: (613) 996-9709

Alberta
Place du Canada
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél.: (403) 495-1STC
Télécopieur: (403) 495-4507

Saskatchewan
S.J. Cohen Building
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél.: (306) 975-4400
Télécopieur: (306) 975-5334

Yukon
300, rue Main, bureau 210
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 2B5
Tél.: (403) 667-3921
Télécopieur: (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest
Precambrian Building
10^e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél.: (403) 920-8568
Télécopieur: (403) 873-6228

Québec
800, Tour de la place Victoria,
bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur: (514) 283-3302

Nouveau-Brunswick
Place Assomption
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél.: (506) 857-1STC
Télécopieur: (506) 857-2384

Ontario
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 993-6435
Télécopieur: (613) 996-9709

Manitoba
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 983-1STC
Télécopieur: (204) 983-2187

Nouvelle-Écosse
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél.: (902) 426-1STC
Télécopieur: (902) 426-2624

Terre-Neuve
Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-1STC
Télécopieur: (709) 772-5093

Ile-du-Prince-Édouard
Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Télécopieur: (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse
Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél.: (902) 426-1STC
Télécopieur: (902) 426-2624

Manitoba
Newport Centre
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 983-1STC
Télécopieur: (204) 983-2187

Colombie-Britannique
Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél.: (604) 666-0266
Télécopieur: (604) 666-0277

Administration centrale d'ISTC
Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, Tour est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 952-1STC
Télécopieur: (613) 957-7942

Administration centrale d'AECEC
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 993-6435
Télécopieur: (613) 996-9709

Alberta
Place du Canada
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél.: (403) 495-1STC
Télécopieur: (403) 495-4507

Saskatchewan
S.J. Cohen Building
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél.: (306) 975-4400
Télécopieur: (306) 975-5334

Yukon
300, rue Main, bureau 210
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 2B5
Tél.: (403) 667-3921
Télécopieur: (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest
Precambrian Building
10^e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél.: (403) 920-8568
Télécopieur: (403) 873-6228

Québec
800, Tour de la place Victoria,
bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur: (514) 283-3302

Nouveau-Brunswick
Place Assomption
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél.: (506) 857-1STC
Télécopieur: (506) 857-2384

Ontario
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 993-6435
Télécopieur: (613) 996-9709

Manitoba
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 983-1STC
Télécopieur: (204) 983-2187

Nouvelle-Écosse
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél.: (902) 426-1STC
Télécopieur: (902) 426-2624

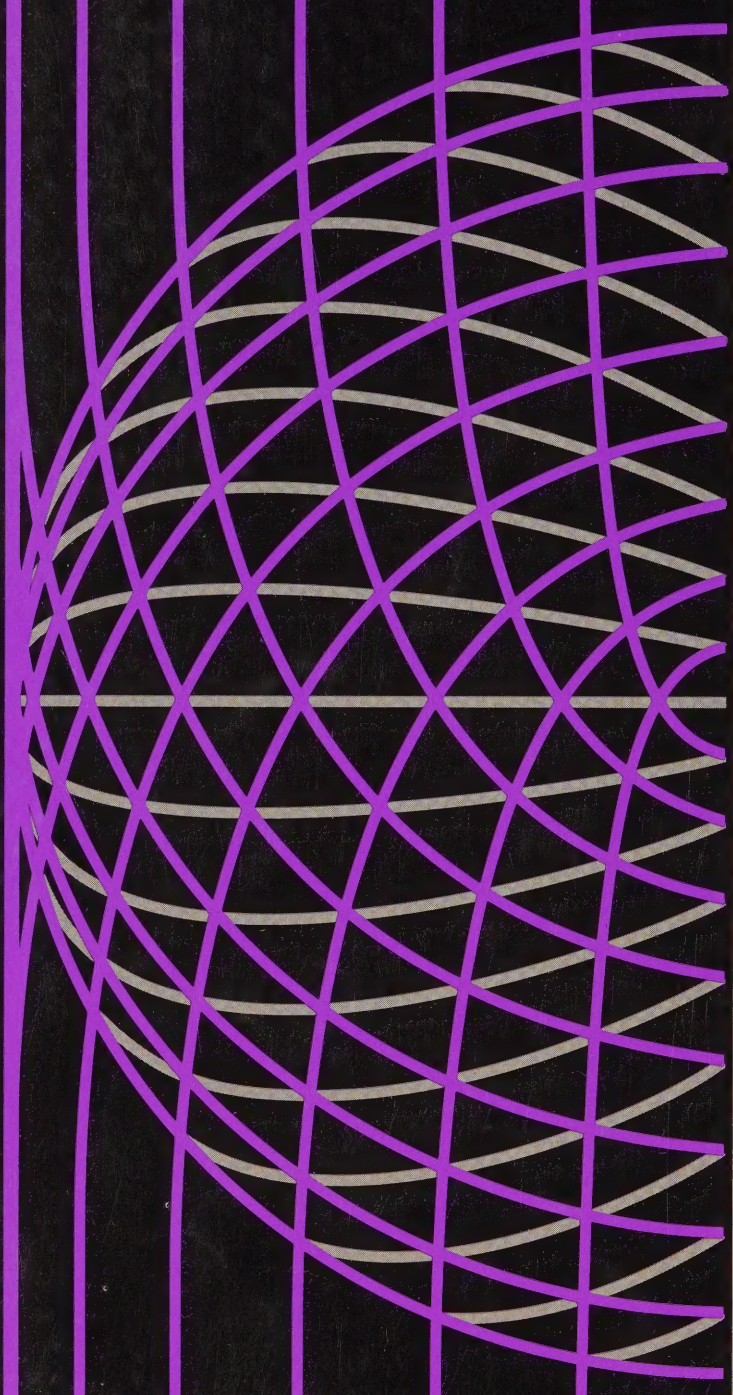
Terre-Neuve
Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-1STC
Télécopieur: (709) 772-5093

Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECEC, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

Demandes de publications

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E



Édition de livres